



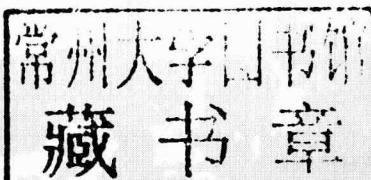
Manh Rules

# 大佬管理学

犯错一次就可能丢了性命  
感受终极职场生存策略

# 大佬管理学

(美)路易斯·费南迪 著  
冯 杨 译



书海出版社

---

### 图书在版编目 (CIP) 数据

大佬管理学 / (美) 费南迪著；冯杨译。—太原：  
书海出版社，2011.11

ISBN 978-7-80550-879-5

I. ①大… II. ①费… ②冯… III. ①管理学—通俗  
读物 IV. ①C93-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 231045 号

---

### 大佬管理学

---

著 者：(美) 费南迪

译 者：冯 杨

责任编辑：张文颖

助理编辑：冯灵芝

装帧设计：老陆工作室

---

出版者：山西出版集团·书海出版社

地 址：太原市建设南路 21 号

邮 编：030012

发行营销：0351-4922220 4955996 4956039

0351-4922127 (传真) 4956038 (邮购)

E-mail: sxskcb@163.com 发行部

sxskcb@126.com 总编室

网 址：www.sxskcb.com

---

经 销 者：山西出版集团·书海出版社

承 印 者：北京市通州兴龙印刷厂

---

开 本：655 mm×965 mm 1/16

印 张：15

字 数：175 千字

印 数：1—10000 册

版 次：2011 年 11 月 第 1 版

印 次：2011 年 11 月 第 1 次印刷

---

书 号：ISBN 978-7-80550-879-5

定 价：28.00 元

---

如有印装质量问题请与本社联系调换

## 前 言

在古代斯巴达，12岁左右的男孩必须经受一种特殊的教育，这种教育专门用来磨炼他们的才智，并教会他们如何在严苛世界中获得成功。在群山环绕的军国主义城邦中，男孩们被刻意置于吃不饱而濒于饥饿的状态，然后再被送到城镇中以偷取食物为生。他们必须足够聪明狡猾，一旦被抓住，就会受到严厉的惩罚，不是因为偷东西，而是因为偷东西失败了。

斯巴达人相信，掌握了做贼技巧的年轻人一定会有飞黄腾达的人生。我不建议任何人为了出人头地而去做贼，但是通过了解犯罪的潜在本质，我们可以收集到很多有价值的经验教训。

我从12岁开始偷窃，在15岁以前，我就经营了一个地下拆车厂，15岁以后，我第一次打劫了一辆卡车。刚刚20岁出头的时候，我在甘比诺家族中领导了一个犯罪团伙，而团伙成员的年纪都比我大。在21岁之前，我被怀疑做下了美国历史上最大的几宗抢劫案。

我没有接受过高等教育，我依靠自己的本能直觉在这个充满背叛和利益的黑手党世界里游走，并为家族净赚了数百万美元。在任一时刻，我在黑手党里都扮演着三个角色：我是甘比诺家族的一个雇员，我也是自己的犯罪团伙的老板或者CEO，我还是负责把黑手党老大的命令传达给下属的中层管理者。因此，我完全有资历向公司里任何阶层的职员现身说法。

我从来没有被抓住现行犯罪，但是由于有告密者，所以我被调查了好几次。

经过一次疯狂的逃跑，我被州执法官和联邦调查员拿下，他们利用告密者提供的信息，将几件针对我的案子串联在了一起。我面临着在监狱里度过余生的命运，并被要求与警方合作，揭发其他犯罪成员以换取自由。我拒绝揭发我的朋友和合伙人，在告发我的告密者被剔除出美国联邦证人保护项目<sup>①</sup>之后，我的律师还向法庭申请了从轻发落。最后，我被判刑十二年半，并被送到位于宾夕法尼亚州路易斯伯格安全防护最严密的监狱。

在狱中，我意识到犯罪是错误的，当然，人生就是一场战斗，我们不能跪着求生，但我也没有权力去牺牲别人。我决定改变自己的人生。

在坐牢的时候，我读了生平第一本书，一开始这并不容易，我的词汇量太少，视野和阅读理解的能力也有限。但是我坚持读了下去，最终发现了阅读的乐趣。很快地，我牢房的地板上摆满了书，我把它们堆到铺位下，最后连马桶周围也堆满了书。别的狱友在牢房的石墙上张贴着裸体女郎的海报，我的墙上却贴着各式各样的地图。连续几年，我每天阅读，直到眼部肌肉由于疲劳过度而感到疼痛。但几个小时的睡眠足以让我的眼睛得到休息，然后我又继续阅读。我的牢房变成了一个教室，在那里，我如饥似渴地学习每个可能的科目。我在监狱里靠自己的力量推翻了指控我的联邦案件之一，从而在服刑八年半后获得释放。那时，通过分析19世纪大师们的小说，我已经自学了写作的技巧，并已经写完了一个关于自己的长篇故事。

从监狱出来以后，我意识到自己渴望远离犯罪行为，并抱着这种想法每天应付街头上的各种混混儿。我梦想在合法的世界里找到自己的一席之地，和我以前的生活相比，那将是多么不同啊！

---

<sup>①</sup> Witness Protection Program，由美国司法部管理、美国法警局具体执行的证人保护计划，在审判之前、期间或之后为受威胁的证人提供保护。通过污点证人制度，这一项目有效地帮助了政府打击有组织犯罪和共谋犯罪中的主犯。——译者注

令我吃惊的是，我意识到自己关于合法世界的想法只是一个幻想。我很快遇到了合法世界中的一些禽兽，他们远比我所认识的很多暴徒还要恶劣，而这些狼身上居然都还披着一层羊皮。

以前我放高利贷的时候，我从来不提高贷款人的利息，甚至有时候，我还降低利息作为及时还款的奖励。但信用卡公司却不论你的信用记录如何，都提高你的利息，并且不征求你的同意。还有那些隐藏的费用呢？“那些都写在小字里面了，”一个客服人员告诉我，“你应该已经读过了吧。”这简直就像我提高了某个人的贷款利息，并对他说：“当我给你钱的时候，我小声地说明了费用那部分，你应该已经听到了吧。”

追账公司不断给人家里打电话，并且不管是谁接电话都要骚扰一番。他们根本不在乎你的母亲或祖母会不会被气死。太糟糕了，全部付清！

银行毫不留情地取消抵押品的赎回权，把居住者扔到大街上。当地治安官发布法庭命令，锁上门，把整个家庭都赶出来。如果你欠了黑手党的钱，你可能会被打断几根骨头，或者被打出一个黑眼圈，但你会继续拥有你的家。

当我是个暴徒的时候，人们很害怕我，那些贪婪的秃鹰也远远地躲着我。当我是个合法公民的时候，我变成了公平游戏的参与者，每个人都想方设法地压榨我。

从监狱出来以后，我需要一辆汽车和一间公寓。

一次又一次，我被卖汽车的家伙用上钩掉包<sup>①</sup>的老把戏忽悠了。每当我准备在合同上签名的时候，交易就变了。

我租了一间公寓，到了冬天我的房东都不打开暖气，可这个小气的浑蛋却要求按时得到房租。我不得不买一台电暖气。当我离开公寓、

---

<sup>①</sup> Bait and switch，上钩掉包，美国销售中的诱饵推销法，指用低价商品做广告，以廉价品招徕、引诱顾客进店购买更高价格的同类商品。——译者注

要求拿回保证金的时候，他却躲躲闪闪、支支吾吾，居然说他没有拿过保证金。

我后来买了一间房子。每个抵押经纪人都劝我用浮动利率，并发誓说这个利率绝不会上升。我知道他们在说谎，便威胁说如果利率不巧上升了，我就要用球棒打他们，结果他们马上就承认这个利率很可能上升。

数不清有多少次我举起双手说：“骗子真多啊！”我觉得自己被掠夺者包围着。和在街头上——甚至更糟，和在监狱里一样，我不得不每分每秒都有所防范。

我不是第一个注意到监狱非常像普通社会的人。18世纪《格列佛游记》的作者乔纳森·斯威夫特就曾评论说，从道德上来讲，监狱里的罪犯和上流社会中的人没什么不同。

说到乔纳森·斯威夫特，我觉得自己就像格列佛，被很多比自己更小的人捆绑着、践踏着。是时候该我站起来了！

尽管我迷失在卑微的人群中，但仅仅为了生存，我不得不运用更多的智慧、更多的算计和技巧，这些甚至比统治西班牙所有省一个世纪所需要的东西还要多！

——费加罗，引自皮埃尔·博马舍《费加罗的婚礼》

突然之间，我比这些渺小的人们拥有更大的优势，我的人生经验正是我获得成功的基础。

我过去的人生，虽然我经常为之忏悔，但它教会了我如何反击各种掠夺者、如何对忽悠得天花乱坠的人嗤之以鼻、如何智取一条毒蛇。

我学会了依靠直觉本能，想出新的创意并付诸行动。我学会了如何与人沟通。为了让双方都满意，我帮助过医生、律师、银行家、经纪人，以及具有出色的学术能力但却缺乏谈判能力的人解决相互之间的矛盾。由于我过去和形形色色的人做过生意，所以我可以在上流社

会中像在犹太人区里一样交谈自如。我可以和一个流浪汉神吹胡侃，也可以和一个银行家结成同盟，我可以和任何人打交道。

我还琢磨出了许多消除障碍的诀窍，有时候会把障碍推到一边，有时候则直接解决障碍。

它们现在不再是阿尔卑斯山了。

——拿破仑在征服意大利的途中解决了最大的障碍

(拿破仑在科西嘉岛出生并长大，科西嘉岛尊崇强盗。这一文化习俗一直影响着拿破仑的性格。)

今天，我致力于帮助人们。世界各地的读者都持有我的回忆录《打开》，而我经常收到粉丝们的来信，说我的书改变了他们的人生。我已经在两百多个国家的电视上露面，并在各种各样的观众面前演讲，这些观众既包括冷酷的反对派、实习警官，也包括青少年和成年人，还包括大学机构、公司组织和图书馆委员会。

就像荷马时代的希腊人、塔木德式犹太人和美国土著的讲故事者一样，年长的暴徒以口耳相传的方式，将智慧传给年轻的一代。贯穿本书，我延续了这一讲故事的古老传统来传达智慧。在合适的时候，我在故事中补充了黑手党的铁闻来强调任何经验教训都可以广泛适用，太阳底下的一切事情都没有改变。如果你吸取了昨天的教训，你就准备好了应对明天可能发生的事情。我在书中还运用了一些引证，以强调某一个观点并鼓励进一步的阅读。

## 背景介绍

黑手党是历史上运营时间最长的组织。它在经济繁荣时期和其他公司一样兴盛，而在经济萧条时期更为兴盛。对黑手党来说，熊市和牛市没什么区别。

在经济大萧条时期，艾尔·卡邦<sup>①</sup>的汤水厨房每天喂养了数千人。为什么艾尔能够售卖出所有的汤水呢？当同时代的人都把拉斯维加斯视为一个沉睡中的沙漠小镇时，巴格西·西格尔和迈尔·兰斯基<sup>②</sup>又是怎么从中挖掘出数百万美元的商机的呢？为什么当经济处于极度不确定状态时，黑手党反而欣欣向荣，并在数百万人丧失房地产抵押赎回权的时候，大举进军了全国的房地产？

事实上，尽管黑手党以暴力著称，但其最成功的成员却一直都是精明的商人。

波希科先生……你是我一生中所见过的最聪明的人之一。

——大法官约翰 F·柯南对卡迈恩·波希科<sup>③</sup>的法庭表现所做的评论

这些人物可以在他们所选择的任何一个领域中获得成功，事实上，他们从风险投资中获得的收益远远高于从有组织犯罪中获得的收益。他们运用他们的街头智慧来经营合法商业，并从中大赚其钱。

① Al Capone，艾尔·卡邦，20世纪20年代美国著名的黑手党头目。

② Meyer Lansky，迈尔·兰斯基，20世纪20年代—30年代美国著名的犹太人黑手党巨头。

③ Carmine Persico，卡迈恩·波希科，哥伦比亚黑手党老大，以“毒蛇”的绰号在黑手党圈子中闻名。

## 大佬管理学

### 2 Mob Rules

他的智慧和个性足以让他在合法的商业经营中拔得头筹。

——大法官乔安娜·希伯特在宣判“同盟男孩”

艾尔菲斯·波希科（卡迈恩·波希科之子）时所做的评论

由于习惯了每天为了霸权而争斗，暴徒们准备好了在任何环境和情况下获胜。成功地步入合法经营世界的暴徒们已经这么做了，他们保留了攻击的本性，但又稍加调节，以免吓跑了和他们一起做生意的人。他们以往典型的欺凌恐吓策略被坚定不移并且极富魅力的说服所取代。简言之，他们丢下了枪和匕首，转而用其他达尔文式的进化特征来武装自己。

我认识的一些暴徒已经金盆洗手、进入合法社会，但他们花了较长时间来蜕去黑手党这层皮。一开始，他们欺凌恐吓竞争对手，强迫别人和他们做生意，否则就有他们的好看。要戒除掉老习惯可不容易。然而，即使对这些人而言，合法经营的成功也无可避免地使他们拒绝了犯罪行为。为什么在坐拥如此庞大的财富时还要去冒坐牢的风险呢？当没有必要时为什么要干强盗的勾当呢？在建立了一个帝国以后为什么又要用欺诈来毁掉它呢？

很多人可能会认为，即使暴徒克制自己不使用高压手段，但他的背景仍然向别人暗示着某种威胁。因此，暴徒不需要说太多或者做太多，就可以轻而易举地在某个地方站稳脚跟、获得一份合约或者取得谈判成功。的确，有些暴徒喜欢利用过去的名声所带来的好处，但是很多暴徒却花费了很大的力气来隐藏他们的过去。

20年来，直到报纸泄露出相关消息，我住在皇后区法拉盛<sup>①</sup>的邻居才知道当地的“关键食品”（Key Food）超市老板是一个黑手党头

---

<sup>①</sup> 法拉盛（Flushing），美国纽约皇后区境内的一个区域，近年来逐渐成为亚洲裔移民特别是来自中国台湾地区、韩国、中国大陆等地的移民聚居的地方，并发展出具有浓厚东亚风味的商圈。——译者注

目。事实上，甘比诺家族的角头帕斯蒂·康迪就拥有好几家超市，而且是Key Food连锁超市的董事会成员之一。

康迪从来没有说过：“买我的食品吧，不然有你好看的。”相反，他只是安静地坐在办公室里盘算由谁来进行管理、该卖给顾客哪些产品，以及到哪里去购进新鲜的肉并以最低的成本进行生产。康迪给数百名雇员提供了工作机会。

我可以说出至少一打由积极活跃的前暴徒拥有或主要经营的大型成功公司。从外表来看，这些公司都是合法的，没有一个实行的是黑手党政策，它们的繁荣都归功于他们的聪明才智，只不过这些聪明才智都被用到了诚实的正途。

黑手党从来没有武装闯入梵蒂冈，但却监管着圣彼得大教堂的资金。他们的盈利事业直到1978年罗马教皇离奇死亡的时候才被终结。

美国前总统吉米·卡特曾经在不知情的情况下，任命臭名昭著的甘比诺家族的一个角头安东尼·斯卡多作为劳工部部长的候选人。罗纳德·里根的劳工部部长雷·多纳文，则在一次指控他与纽约黑手党五大家族之一的吉诺维斯家族有关的案件中被解职。我不知道里根是否意识到，当他说“今天，有组织的犯罪已经渗入到我们社会中的每一个部门”时，他离真相是多么地近。

一个暴徒，一个穿上西装、洒上古龙香水的暴徒，是怎样一路奋斗，进入到梵蒂冈、白宫或者连锁超市董事会的呢？

黑手党和公司一样，存在着同样的权力结构，而顺着这三种组织的阶梯往上爬，都需要同样的聪明才智。很多重要的政府部门都充斥着商业经营的成功者，他们从商界转入政界是十分顺利的，因为一旦理解和具备了成功所需的基本素质，就可以在任何一个领域挥洒自如。

由于人性是恒定不变的，因而，具有外交才能和激励他人的领导者品质的人可以在任何一种组织中获得成功，不论这种组织是政府、公司还是黑手党。

科伦坡家族的角头托马斯·佩特瑞兹16岁退学，在四十几岁时

候进行了几次创业，均以失败告终。但就在那时，他积累了足够的街头智慧用以成功从事任何风险事业，最终，他通过向重大建筑工程供应钢材，每年赚取 5000 万美元以上的利润。当佩特瑞兹因为敲诈勒索而被捕的时候，他在钢铁界的同仁都感到震惊不已。

佩特瑞兹在纽约很多大型的工程建设项目中扮演着重要的角色，这些项目包括：世界金融中心、IBM 大厦、南街港、电池公园，等等。

实际上，纽约历史上的每一次建筑热潮都是由黑手党控制或合伙的公司充当先锋的。如果没有黑手党的承包人、推土机和工会领导<sup>①</sup>，曼哈顿鳞次栉比的摩天大楼就不会那么快地拔地而起。

在纽约的每一个建筑工地，都发生着大量幕后交易的腐败故事，每个故事都值得用报纸头版头条来报道。但是在这些故事之上，一幢幢摩天大楼在曼哈顿崛起。这个构成了自由女神像的背景的世界首府、美利坚联邦之家，大部分都是由移民们辛劳创建的——在“La Cosa Nostra”（“我们的事业”）的秘密领导下。

---

<sup>①</sup> 美国很多工会都被黑手党渗入并控制。——译者注

# 目 录

前言	1
背景介绍	1
<b>第一部分 写给雇员的经验教训</b>	
第1课 提供一个他们无法拒绝的建议：获得聘用的必胜之道	3
第2课 这是原则！：什么时候表明立场	5
第3课 喜欢你所做的事情	7
第4课 藏起你的枪，帮助老人过街：遵守基本的价值观	11
第5课 锻炼你的记忆力	13
第6课 别死在汽车行李箱里：避免办公室政治	16
第7课 三个人可以保守秘密，如果其中两个人死了的话：信任	18
第8课 为什么意大利人把猪剁碎然后用酱油来煮：贪婪	20
第9课 去参加葬礼很不错，只要那不是你的葬礼：人际网络的力量	23

# 目 录

## 第10课

- 27 永远的蓝眼睛：为什么同伙喜欢西纳特拉

## 第11课

- 30 把垃圾变成黄金：发现机会

## 第12课

- 36 卷起你的袖子，但是穿上你的裤子

## 第13课

- 38 隔墙有耳：永远不要讲老板的坏话

## 第14课

- 41 你洗了车或者给它装上消声器了吗？：说话的技巧

## 第15课

- 43 依靠你自己，你就永远不会被打败

## 第16课

- 45 卢恰诺是怎样变成幸运儿的：创造你自己的运气

## 第17课

- 48 人情银行付的利息最高

## 第18课

- 51 为什么“下巴”穿着睡衣工作：什么时候应该装傻

## 第19课

- 54 社会大学：经验

## 第20课

- 57 这部电话被窃听了吗？：小心你每天说的话

# 目 录

第21课	
他应该杀死古斯·福瑞斯还是杀死自己：服从命令	59
第22课	
去拿你自己的咖啡！：不卑不亢地对待命令	61
第23课	
杀或被杀：什么时候违抗命令	64
第24课	
保持信息灵通	66
第25课	
我要我的钱：立即支付	68
第26课	
不露底牌：什么时候保持沉默	69
第27课	
卡邦、哈佛和耶鲁：成长的关键	71
第28课	
臭虫和美洲虎：耐心	73
第29课	
争取你想要的：只是要通过合法的渠道	75
第30课	
做掌握自己命运的大师，而不是化装大师	77

# 目 录

## 第二部分 写给中层管理人员的经验教训

### 第31课

83 利益、钞票和德米欧：你对你的团队负责

### 第32课

87 怎样不用枪也能击中目标：激励你的人

### 第33课

89 让我们到后面坐下来谈：调解分歧和妥协的艺术

### 第34课

92 什么时候为老板挡子弹

### 第35课

93 为什么杀手在尸体面前有说有笑：和下属结盟

### 第36课

95 不扼杀一个好主意

### 第37课

99 高高地抛出骰子：处理不合理的最后通牒

### 第38课

101 怎样放下斧头——但不是放到某个人的脑袋上

### 第39课

103 把我鞋子里的石头拿走：解雇和聘用

### 第40课

106 最强硬的家伙脸皮最薄：不要在公共场合让人难堪

# 目 录

第41课	
跟上世界	107
第42课	
被一枪终结的闪耀：谦虚	109
第43课	
为什么一个暴徒会让他的儿子扣动扳机：建立自信	112
第44课	
抓住牛角，割掉它的睾丸：快速决断的领导	114
第45课	
只要把事情干成！：灵活性	116
第46课	
我们暗杀他十二次，而他仍然活着：大部分问题都能自行解决	118
第47课	
嘿，你知道我的叔叔是谁吗？：每个人都是要人	119
第48课	
我是什么样的人，一个废人？：人们究竟是怎么看你的	123
第49课	
做墙头草必输无疑	125
第50课	
意大利人用手说话：身体语言	127
第51课	
把货送出去：说到做到	129